



18 ottobre 2017

Numero 3 / 2017

Nell'incontro di delegazione del 18 ottobre 2017, il dott. Poloni ha illustrato alle OO.SS le principali caratteristiche del nuovo modello di rete commerciale approvate nel CDA del giorno precedente.

A detta dell'azienda la nuova struttura di rete sarà un fattore abilitante per l'aumento dell'efficacia commerciale e per l'efficienza dei costi e richiederà un'evoluzione dei processi e delle procedure a supporto.

Le caratteristiche principali saranno

- **Centralità del cliente:** elemento guida per la definizione di canali distributivi e modello di servizio (struttura Corporate dedicata, specializzazione del Private e Investment Banking, segmentazione su caratteristiche del cliente)
- **Prossimità territoriale**
- **Elevato livello di servizio:** accentramento dei servizi di consulenza evoluta attraverso modello Hub & Spoke e sviluppo di un modello distributivo 'omnicanales' che porteranno ad un'offerta specializzata dedicata
- **Celerità decisionale:** tramite maggiore focalizzazione delle strutture di Rete e semplificazione dei processi

L'assetto organizzativo della Rete sarà progettato in modo da non intervenire di nuovo a seguito della fusione effettiva delle banche del gruppo e quindi non terrà conto di differenze di marchio e terrà già conto delle chiusure previste delle filiali.

Riguardo al mondo retail ci saranno **8 Direzioni Territoriali** con responsabilità di coordinamento commerciale, presidio della qualità del credito, gestione delle risorse e controlli di I livello e supporto alle Aree e circa **45 Aree** (numero suscettibile ancora di piccole modifiche), che saranno mediamente composte da circa 50 filiali, con responsabilità di gestione e sviluppo commerciale.

Unicamente per quello che riguarda i territori di Roma, Milano e Alessandria ci saranno Aree che al loro interno includeranno filiali solo Bpm Spa o solo Banco Popolare mentre in tutte le altre aree saranno presenti filiali di entrambe le banche del gruppo.

Anche le filiali saranno fortemente orientate all'attività commerciale e l'operatività di sportello sarà attivata secondo le effettive esigenze.

A livello di segmentazione saranno previsti segmenti privati, personal, business e imprese.

La distinzione della tipologia di filiale comprenderà filiali Hub, Spoke e Indipendenti:

- le filiali **Hub** avranno il compito di coordinare le spoke ma anche le filiali indipendenti che insisteranno all'interno del nucleo, inoltre gestiranno tutti i segmenti di clientela.
- le filiali **Spoke** gestiranno direttamente la sola clientela privati e risponderanno alle filiali Hub.
- le filiali **Indipendenti** potranno essere inserite all'interno ad un nucleo e fare quindi riferimento alla filiale Hub, oppure non essere inserite all'interno di un nucleo; in questo caso

faranno riferimento all'area di appartenenza gestendo quindi sia clientela Privati, Personal e, quando necessario, Imprese e/o Business.

Il numero delle filiali a tendere si dovrebbe definire intorno alle 1700/1800 (ora sono 2246).
E' stato chiarito in modo specifico che il criterio che porterà o meno alla chiusura delle filiali Spoke sarà commerciale e non transazionale oltre ovviamente ai criteri di sovrapposizione.

L'assetto del settore **Corporate** prevederà 5 Mercati e 18 Centri Corporate (il Corporate riguarderà clientela con fatturato superiore a 75mln di eur) e si dividerà tra Corporate e Large Corporate.

L'informativa consegnata dall'azienda risulta carente e dovrà sicuramente essere implementata.

Non sono state date ancora indicazioni rispetto al **Private Banking and Investment Banking**, ancora oggetto di riflessione da parte aziendale.

COORDINAMENTO FIRST CISL GRUPPO BANCO BPM